

● **スペシャルレポート**
景気後退がITベンダーにも影
中堅以下は早くもブレーキ

● **ニュース**
IT特化の訴訟仲裁機関が発足

2008 9/1

特集

委託先が信用 できない



Interview
石原 邦夫氏 JUAS会長

「デジタル屋台」が工場を変える



藤枝 純教の視点

藤枝 純教 (ふじえだ・じゅんきょう)
オープン・グループ日本代表・会長。グロ
ーバル情報社会研究所代表取締役社長。
CRM協議会理事長。日本IBM出身。

SOAは次世代への投資 それだけに容易ではない

前回(7月15日号)、「SOA(サービス指向アーキテクチャ)はCEOのテーマ」だと書いた。企業またはグループが変化に対応し、永続的に成長するためのビジネスアーキテクチャがSOAであるとの認識を組織内で共有し、全社ぐるみで取り組む姿勢が求められる。この点が多く企業でSOA普及を阻む第一の壁になっている。

組織内の合意がとれたとして、次のステップは企業またはグループのビジネスアーキテクチャについて、現状の姿(いわゆるAS IS)と将来像(いわゆるTO BE)を整理すること。企業内のデータ、業務の流れ(ビジネスフロー)、ICT(情報通信技術)インフラの3点の現状を調べ、それぞれのポイント(痛み・問題点)を確認する。

すべてのステークホルダー、顧客、社員、パートナーが、どこにいても、その立場で許される範囲内で、必要なデータ、ビジネスフロー、ICTに、瞬時にアクセスでき、最終の実行責任者と相手の最終実行責任者との間で、やり取りが完結できなければならない。

次に、企業のビジネスゴールに基づき、変化対応の必然性を見極め、あるべき目標を立て、現状とのギャップをどうやって埋めていくかを検討する。ここでは、いわゆるビジネスプロセス改革が求められ、続いて情報システム責任者やエンタープライズ・アーキテクトの出番となる。

この段階で企業やグループは第二の壁に遭遇する。企業やグループの長期的なビジネス・ライフ

サイクルをにらんだ設計が難しく、そのための投資に踏み切れないことだ。SOAは、企業をとりまく状況がどう変化しても対応できる柔構造のビジネス・アーキテクチャを再設計することだから、既存のビジネスフローや情報システムをスクラップアンドビルド方式で見直す先行投資が必要になる。「先行投資なしでSOAはできる」と騒いでいるベンダーもいるが、それは大きな間違いだ。

そうなるたとえば大資本を投下できる優良企業で、次世代まで考えられる大物経営者がいなければ、SOAを実行しにくい。今のビジネスフローとシステムは不便で競争力も乏しいが、自分の任期中は何とかなるだろうと甘く考えるCEOは、次世代にまたがる革新に手を出さない。

経済が成長していない昨今、なおのこと思い切った投資ができない。マグニチュード8以上の地震にも耐えられる家屋やビルに建て替えるか、抜本的に改築するか、という話であれば、法規制によって所有者に決断を促せる。だが、ナレッジベースの経営を推進するために、ICTインフラをSOAで革新するという判断は、CEOがどれくらいの経営サイクルで考えるかによる。

第二の壁を乗り越えるために、抜本的でなく漸進的な改善によるSOAの推進も必要との意見もある。だが、SOAは現状に合わせるためのツールではなく、未来に向けてビジネスを変化させるための経営を支えるものである。原点を確認し、漸進的改善はあくまでも次善の策としたい。 □